

## **Bästa aktieägare,**

Med 2023 lägger vi ännu ett solitt år bakom oss. Efterfrågan var blandad, men vi levererar ändå ett gott resultat med vinsttillväxt. Jämför vi 2023 med de närmast föregående åren var utvecklingen lugnare, då vi hanterat effekterna av pandemi och krig samt genomfört flera stora förvärv och avyttrat ett av våra dotterbolag.

Samtidigt har det funnits utmaningar även 2023, inte minst geopolitiskt där kriget i Ukraina fortsatt påverkar det säkerhetspolitiska läget i Europa och övriga världen. Här tillkommer nu konflikten i Mellanöstern, som också den bidrar till ökad global osäkerhet.

En mera näraliggande utmaning har varit att verka i en miljö där inflationen är hög. Till detta läggs ränteläget som resulterat i högre finansiella kostnader för koncernen. Med detta följer att vi under året gjort kontinuerliga avvägningar mellan besparingar och tillväxtsatsningar.

Men totalt sett har 2023 ändå varit stabilt för koncernen. Vi upprätthöll försäljningen på en god nivå och flera delar i verksamheten gick mycket bra. Särskilt förvärven bidrog till den lönsamma tillväxten. Som jag många gånger poängterat har Beijer Alma en robust affärsmodell och gynnas av den breda och diversifierade kundbasen.

Extra glädjande var att Beijer Tech nådde ett rekordresultat också 2023. Samtidigt fortgår en omvandling i den verksamheten, där vi fortsatte att göra förvärv inom nischteknologier.

Även 2023 bidrog bägge dotterbolagen till resultatförbättringen under året. Tillväxten var som nämnts i huvudsak förvärvsdriven, där både Lesjöfors och Beijer Tech gjorde nya förvärv.

## **Lesjöfors**

Efter en något svagare inledning - på grund av lagerneddragningar hos grossistkunder - ökade efterfrågan i Chassifjädrar under våren - som är högsäsong. Volymerna låg sedan kvar på höga nivåer under resten av året.

Flertalet marknader gick bra, drivet av en god slutkundsefterfrågan och normaliserade lagernivåer hos våra kunder grossisterna. Vårt erbjudande är starkt och kombineras med en hög leveranssäkerhet. Detta är en styrka som bidragit till att vi behållit eller ökat våra marknadsandelar.

Inom Industri ökade omsättningen. Efterfrågan varierade dock mellan olika länder och segment. Exempelvis var tillväxten god inom Medicinteknik. Byggindustrin å andra sidan utvecklades svagare, vilket påverkade vår försäljning av dörrfjädrar.

Verksamheterna i främst Centraleuropa, men även Norden, upplevde en marginalpress. Det resulterade i en lägre marginal inom Industri jämfört med föregående år. Besparingar och lokala omstruktureringar har gjorts för att långsiktigt säkerställa lönsamhet och tillväxt i de berörda verksamheterna. Mot slutet av året avyttrades en verksamhet i Tyskland, som bidragit alltför svagt till intjäningen i Lesjöfors.

Inom Industri gjordes två nya förvärv. Det första gällde Amatec som distribuerar standard- och kundanpassade fjädrar på framför allt den holländska marknaden. Med den affären kan Lesjöfors accelerera försäljningen av standardfjädrar i Europa.

Årets andra förvärv var Tollman Spring. Företaget tillverkar industrifjädrar och är väletablerade på den amerikanska marknaden, där Lesjöfors nu stärkt sin position. Med förvärvet ökar intäkterna från USA-marknaden med cirka 30 procent.

## **Beijer Tech**

Även 2023 uppvisade Beijer Tech ett rekordresultat. Omsättningen ökade inom både Industriprodukter och Flödesteknik. Det berodde dels på nya projekt, dels på god efterfrågan i Sverige och Norge. Även i flera av nischbolagen – som drivs av andra trender än industrin – var efterfrågan god. Den starka resultatutvecklingen kopplas bland annat till årets förvärv som Botek och Finn Lamex. Båda dessa företag har fått en mycket bra start hos oss.

Botek förvärvades redan vid årsskiftet 2022/2023. Företaget är specialiserat på fordonsmonterade vågar för framför allt avfallshantering. Tekniken optimerar insamlingen, ger kunderna en automatisk tömningsregistrering samt hjälp med att lägga upp digitala körrutter.

Finska Finn Lamex tillverkar vindrutor till specialfordon och bussar. Produkterna är specialanpassade och tillverkas i små serier, främst till eftermarknaden. Företaget har en stark position och exporterar sina produkter till kunder i hela Europa.

## **Beijer Alma i sammandrag**

2023 uppgick den samlade faktureringen till 6 882 Mkr, en ökning med 17%. Organiskt – dvs rensat för valutaeffekter och förvärv - ökade omsättningen med 3 procent och förvärven bidrog med 12%. Orderingången ökade något mer än faktureringen, med 23 procent. Det justerade rörelseresultatet blev 863 Mkr. Det är en ökning med cirka 8 procent jämfört med 2022. Koncernens vinst per aktie uppgick till 8,61 kronor.

Ser vi till utvecklingen de senaste tio åren kan vi konstatera att Beijer Alma fortsätter att växa lönsamt. De senaste årens många förvärv är en viktig drivkraft i den här utvecklingen. Sedan 2019 handlar det om 22 förvärv, som i snitt varje år har tillfört nästan en halv miljard kronor i omsättning.

När vi summerar 2023 blev det ännu ett positivt år för Beijer Alma. Vi uppvisade en stabil utveckling i en omvärld som var allt annat än stabil. Och detta har alla våra duktiga medarbetare bidragit till. Det är ni som dagligen utvecklar och förbättrar verksamheten så den kan fortsätta att växa. Därför vill jag rikta ett stort tack till ledningen - som är här idag - och alla medarbetare i Lesjöfors och Beijer Tech. Det är era insatser och ert ansvarstagande nära kunderna som gör skillnad och stärker oss.

Lämnar vi nu specifikt 2023 och tittar till verksamheten i stort kan vi se att de senaste årens förvärv gjort koncernen större och starkare. Både Lesjöfors och Beijer Tech driver idag dubbelt så stora verksamheter som för bara fyra år sedan.

I Lesjöfors har förvärven gett en större geografisk närvaro, främst i USA där Lesjöfors idag är den femte största fjäderkoncernen. Förvärven har breddat verksamheten till nya marknader som Indien och Turkiet samt stärkt Lesjöfors ytterligare på marknader där företaget varit verksamt sedan tidigare.

Samtidigt har dörren öppnats till fler kundsegment, bland annat ökat fokus på Medicinteknik. Sedan 2021 har denna försäljning fyrdubblats. Idag är Medicinteknik det nästa största kundsegmentet inom affärsområde Industri. Det är dessutom ett tillväxtområde med en stark organisk utveckling.

Lesjöfors har även fått tillgång till nya produktsegment. Ett exempel är dörrfjädrar som används i garage- och industridörrar. Här är vi marknadsledande i Europa och gör nu en riktad satsning på den amerikanska dörrfjädermarknaden.

Med förvärven växer således Lesjöfors på tre sätt – via nya marknader, kunder och produkter. Sammantaget skapas en större plattform möjligheter för ökad samordning och stärkt tillväxt.

Det kan till exempel ske genom att öka korsförsäljningen. Med det menas att bolagen säljer varandras produkter, alternativt förmedlar en affärsmöjlighet till ett annat bolag inom Lesjöfors. Det gör att hela produktportföljen kan säljas till alla 16 000 kunder på olika geografiska marknader. Genom en ny säljplattform får Lesjöfors drygt 200 säljare tillgång till ett gemensamt digitalt säljverktyg som underlättar arbetet. Den här typen av samverkan är betydelsefull eftersom den hjälper till att lyfta hela Lesjöforskoncernen.

Beijer Tech har senaste åren fungerat som en plattform för förvärv. Det har resulterat i en större verksamhet, men också i en betydande omvandling där industrihandeln kompletterats med tillverkande bolag och nischteknologier. Med omvandlingen följer att verksamheten blir mindre konjunkturkänslig och att marginalerna i Beijer Tech förbättrats.

Flera av de nya bolagen är verksamma i nischer med goda tillväxtmöjligheter, bland annat eftersom inriktningen på hållbarhet och andra samhällstrender gynnar efterfrågan på deras produkter och tjänster.

Omvandlingen i Beijer Tech har gått snabbt. Sedan 2019 har det gjorts 15 förvärv. Idag står bolagen inom nischteknologier för ungefär en tredjedel av omsättningen. Det är också skälet till att fem verksamheter från och med 2024 samlas i ett nytt, eget affärsområde. Den nya indelningen ger en mer rättvisande bild av vilken verksamhet som bedrivs i varje affärsområde.

Apropå de många förvärven vill jag påminna om att de även utgör den nya basen för koncernens organiska utveckling. Med det menas att nya bolag ska växa vidare i Beijer Alma på ett sätt som långsiktigt ökar den lönsamma tillväxten.

Det finns flera bra exempel på detta. I dagsläget görs investeringar i nyförvärvade Finn Lamex för att öka kapaciteten och möjliggöra ytterligare organisk tillväxt i den verksamheten.

Liknande satsningar har gjorts i brandslangstillverkaren Svebab, som förvärvades 2017. Sedan dess har omsättningen ökat med 40 procent. Fabriken har byggts ut i flera steg och tillverkningskapaciteten utökats. Nu senast i år med 1 200 kvadratmeter, som gör att antalet vävmaskiner kan dubblas. Det är precis så här vi vill att förvärven ska vidareutvecklas inom koncernen – stabilt och lönsamt.

I hållbarhetsarbetet passerades flera milstolpar 2023. Det här arbetet har baserats på utvalda områden, där mål satts för fem år i taget. När den senaste målperioden nu summeras kan vi se att förbättringar uppnåtts på flera områden, inte minst gällande koldioxidutsläppen som minskade med hela 55 procent.

Det är klart mycket bättre än målet, som tog sikte på att minska utsläppen med 25 procent. Målet är relativt och som nyckeltal används antalet ton koldioxid delat med koncernens nettoomsättning. Även målet för energianvändning överträffades med mycket god marginal, då vi minskat användningen med 36%.

De här resultaten är naturligtvis positiva och uppmuntrar oss att driva på hållbarhetsarbetet än mer. Nu finns nya mål från 2024 och fram till 2030. Liksom tidigare omfattar de områden som affärsetik, energi- och resursanvändning, koldioxidutsläpp och arbetsmiljöfrågor.

Nytt för i år är ett femte målområde, som vi kallar ”Innovation med hållbarhetsfokus”. Syftet är att koppla arbetet med innovation nära kunderna till ett livscykelänkande, där fler produkter och tjänster med låga koldioxidavtryck kan utvecklas till nytta för våra kunder.

En annan viktig nyhet är att koncernen signerat ett åtagande för vetenskapsbaserade mål och fått dessa validerade av Science Based Targets initiative (SBTi). Därmed åtar vi oss att minska utsläppen av växthusgaser i linje med Parisavtalets mål fram till 2030. Det ska delvis ske genom vårt interna förbättringsarbete, men en betydande och utmanande del är också att minska utsläppen i hela värdekedjan. Detta måste ske i nära samarbete med leverantörer och kunder.

När vi sammanfattar utvecklingen hittills 2024 kan vi konstatera en tillväxt i det första kvartalet som var både förvärvsdriven och organisk. Som helhet var efterfrågan stabil, men fortfarande blandad i vår diversifierade kundbas.

I segment som fordonseftermarknad, medicinteknik och flera andra nischer var tillväxten god medan efterfrågan var något svagare i de breda industrisegmenten.

I Lesjöfors förbättrades rörelsemarginalen, dels tack vare vidtagna åtgärder, dels via mixeffekter från olika kundsegment. I Beijer Techs nya affärsområde Nischteknologier var tillväxten hög och kopplades till både förvärv och organisk utveckling.

I mars gjordes också ett nytt förvärv. Det gällde Beijer Techs köp av finska AVS. Företaget är en ledande teknikgrossist - som stärker erbjudandet inom industriella ventiler och pneumatik - och passar väl in i affärsområde Flödesteknik.

I utvecklingen framåt fokuserar vi som alltid på det vi kan påverka. Vi för diskussioner med ett flertal bolag som kan bli nya, intressanta förvärv och planerar samtidigt fler investeringar som ska öka på den organiska tillväxten.

Detta är också kärnan i vår beprövade affärsmodell. Den har under lång tid banat väg för en fin utveckling i Beijer Alma. Det är också modellen som vi är säkra på ska ge en lönsam tillväxt i koncernen även i framtiden.

Tack!